

のんびり、
スピーディー。



フェリーは、動くホテル。
船室でくつろぐのはもちろん、
レストランでおいしいものを食べたり、
展望浴場でゆっくりお湯につかったり、
のんびり船内を楽しめます。
室蘭～八戸間は、便利な航路。
道央圏からいちやく本州に上陸できます。
のんびりしながら、スピーディーに目的地まで。
移動時間も楽しむなら、
フェリーの旅はいかがでしょう。

祝 株式会社オフショア・オペレーション 創立30周年

K 川崎近海汽船株式会社

海拓

これからも



AHTS あかつき

株式会社オフショア・オペレーションは、おかげさまで会社創立30周年を迎えました。

OOC 株式会社オフショア・オペレーション

東京都台東区東上野2丁目1番13号 TEL 03-3847-7551



海洋資源開発の明日を見つめ 再生可能エネルギー支援に取り組む

川崎近海汽船のグループ会社でオフショア支援船事業部門を担うオフショア・オペレーションが、今年で設立30周年を迎えた。現在オフショア支援船5隻を擁し、サプライ、海洋調査、海難救助の3つの事業領域で日本の海洋開発を支えている。今回は30周年記念インタビューとして井上和男社長と友井彰彦専務に会社の歩みや今後の事業展望などをお話いただいた。(取材日：3月30日)



株式会社オフショア・オペレーション

代表取締役 社長 **井上 和男氏** (左)

代表取締役 専務 **友井 彰彦氏** (右)

長年オフショア支援船事業に従事 主な事業はサプライ・海洋調査・海難救助

— 貴社の設立から現在に至るまでを教えてください。

井上 ■ 当社の源流は東海サルベージにあります。東海サルベージは民間として初めて潜水艇開発を成し遂げるなど早くから海洋開発に取り組んできた企業で、私も従業員の一人でした。1990年4月2日に自己破産しましたが、同社の海底石油掘削支援といった事業内容が珍しかったこともあり、破産管財人である弁護士の方から「従業員で会社を設立してはどうか」とのお話をいただきました。そして同年4月26日に、前社長と私を含む3人でオフショア・オペレーションを設立しました。その時点では今後どのように事業を行うか暗中模索でしたが、ひとまず船員さんの受け皿会社として会社をつくったというのが実情です。

船員の管理には船長経験者でもあった当社元従業員の黒坂 紀が中心となり海務をまとめてもらい

スムーズにスタートができた次第です。黒坂さんはシンガポール在住ですが、現在も当社の海外展開における良き相談者であり、誠に信頼できる彼が居たからこそ今があると感謝しております。

設立後、岩船沖油ガス田プラットフォームの開発がちょうど始まるタイミングだったこともあって、石油資源開発さんと帝国石油(当時)さん、日商岩井(当時)さんの3社が持船会社JNTマリンを設立し、1990年10月末には東海サルベージの債権者からオフショア支援船(OSV)をまとめて購入していただきました。我々はその船を裸備船するかたちで本格的に事業をスタートしました。

— 現在の親会社である川崎近海汽船とはどのようにしてパートナーシップを結んだのでしょうか。

井上 ■ 当社と川崎近海汽船は2013年10月に合弁会社オフショア・ジャパンを設立しましたが、そもそものきっかけとしては、その1年前の12年10月に川崎近海汽船側から「一緒に仕事をしませんか」と声を掛けていただきました。

友井 ■ 当時、私は川崎近海汽船の役員を務めていたのですが、川崎近海汽船では近海・内航・フェリーという事業の3本柱に加えてもう1つ何かできないかと新規事業の可能性を模索しているところでした。

当初はオフショア分野に注目していたわけではなく、自社船を活用した国際ROROビジネスを検討していたのですが、こちらはパートナーがうまく見つからず棚上げになっていました。

他方、オフショア分野に関しては2011年に発生した東日本大震災で再生可能エネルギー問題が注目を浴び、海洋開発の重要性が大きく高まる中で、2013年には「海洋基本計画」の見直しも行われました。そのタイミングで前年2012年に国内でオフショア支援船事業を展開していたオフショア・オペレーションを知るところとなり、先ほど井上社長が言われたように川崎近海汽船の当時の上杉専務や池田理事が井上(現)社長を表敬訪問したことから接点が生まれました。

そして、川崎近海汽船としても日本周辺の海洋開発分野に進出したいと考え、互いの利点をフルに生かせるよう均等出資による合弁会社オフショア・ジャパンを設立したという流れです。

井上 ■ 当社としては資金面で困っていた訳ではなかったのですが、オフショア・ジャパンの設立にあたっては独立性の維持を前提としていました。その上で、東海サルベージ倒産の経緯もあり経営が苦しくなってきたから助けを求めるとの難しさは十分承知していましたが、今後事業を展開していく上で川崎近海汽船さんと協力することへの期待もありました。

2016年3月には大型で高性能なアンカーハンドリング・タグ・サプライ船(AHTSV)「あかつき」が竣工しました。オフショア市場の様々なニーズに対応できるだけのスペックを持っています。当初は浮体式洋

上風力発電が本格化するのに伴い洋上風車の設置支援などの案件で力を発揮していく計画だったのですが、洋上風力発電の動きが繰り返してしまい、想定していたような案件はすぐには出てきませんでした。

友井 ■ それから2018年7月にオフショア・オペレーションがオフショア・ジャパンを吸収合併し、現在に至ります。フリートは「あかつき」をはじめとするオフショア支援船5隻体制で、当社の主な事業はサプライ、海洋調査、海難救助の3つですが、現在までに、南海トラフ海域での地球深部探査船「ちきゅう」の洋上支援やメタンハイドレート試掘実証実験への参加などのサプライ業務を経験しており、来る洋上風力発電に向けた準備は整っています。

海上での作業そのものを提供するのが業務乗組員それぞれの能力が重要になる

— 海事産業における貴社の強みはどこにあるとお考えですか。

井上 ■ 当社はオフショア分野で50年近い歴史を積み重ねてきました。その源流である東海サルベージの乗組員をはじめとするリソースをオフ



「あかつき」

シヨア・オペレーションに継承できたからこそ、我々は一つの文脈の中で絶えずお客様にしっかりとしたサービスを提供できています。これが当社の強みです。

初めに申し上げた通り東海サルベージの海洋開発事業の歴史は長く、1974年には独自にサプライポートを建造し、新潟県の阿賀沖油ガス田プラットフォームで生産井の掘削ならびに保守管理を行っていました。ほかにも当時は日本近海でのガス・石油開発のための試掘などが活発に行われており、その中で東海サルベージの持つ運航技術や運用ノウハウは大きな強みでした。

その伝統と実績を当社が受け継いでいます。

——今後の船隊整備などについてはいかがですか。

友井 ■ 来春の竣工に向けて新造船の建造を計画しているところです。現在保有している5隻のうち船齢が古い「第七海工丸」のリプレースが主眼です。計画している新造船は現行船より馬力が上がり、船型も若干大きくなります。

井上 ■ 「第七海工丸」は唯一、東海サルベージからの生き残り船です。今でも仕事は十分にこなせますが、修理箇所が多く、また乗組員の負担も大きいためリプレースのタイミングを計っていました。

本船のリプレースで、オフショア・オペレーションとして全船入れ替わることになります。新造船含む4隻はダイナミックポジショニングシステム(DPS)を搭載しており、船舶のデジタル化も進んでいます。

ただし、船が変わっても動かすのは乗組員です。DPSをはじめとするコンピューターがトラブルを起こす可能性もあり、問題が発生すれば被害を最小限に留めなければいけません。そのため、船上では乗組員が常時、万が一の事態に備えています。

デジタル化に関して言えば、最近では自動運航船の実現に向けた機運が高まっていますが、我々の業務はオフショアでの作業そのものを提供することなので、コンピューター制御だけでは成り立ちません。実際に仕事の内容は様々で、例えばサルベージだけを見ても被救助船の在り様は1つひと

つ違います。そのため乗組員それぞれの経験や感覚が非常に重要です。

単にヒューマンエラーをなくすだけを考えればコンピューター制御の方が事故率は減りますが、自然を相手にする仕事なので本人の経験が必ず生きてきます。だからこそ、人間の本来の能力をいかに発揮できる環境と機器の進化、そして安全性の向上をうまく組み合わせていくことが重要だと思っています。

友井 ■ 通常の船会社は荷物を港から港へ輸送しますが、当社はオフショア支援船として沿岸から遠く離れた海上で作業を完了させます。会社としても乗組員としても必要なノウハウは普通の船会社のものとは大きく異なります。

当然ながら時間の捉え方も大きく違って、フェリーやRORO船が定点の場所を一定の時間で動き続ける一方、オフショア支援船の場合は短くて1週間、長くても数カ月程度の不定期作業をつなげることとなります。裏を返せば待っている時間も長いわけです。

洋上風力発電事業の発展は 安定的な事業運営につながる

——現在の事業環境について教えてください。

井上 ■ 事業環境はまったく不安定です。

日本周辺の場合、オフショア支援船事業で安定した仕事というのはほとんどありません。パイが小さく、競争相手は3～4社、実際に国内案件のほとんどは沿岸・港湾土木です。

先ほど申し上げた通り油・ガス田開発では生産井のメンテナンス並びに安全性確保のために常駐する船が不可欠なので、海上にガス田や油田があれば我々にもチャンスがあるのですが、何しろ見つかりません。

そのため、今は油田やガス田に変わるフィールドとして、洋上風力発電が非常に重要になっています。日本全国で浮体を含む洋上風力発電設備が整備されれば、洋上構造物を曳航・設置し、さらにそれを数十年単位で保守・管理する必要があります。そこでは年間を通じて自然現象に抗えるほどの堪航性を持つ作業船が不可欠です。

またオフショア支援船事業の先進地域である欧州等諸外国のオペレーターも、日本の洋上風力発電市場への参入に意欲を見せていますが、わが国のエネルギー安全保障の観点からも、国内輸送(人・物)に伴う船舶は、日本籍船であることが現行法上当然であると考えます。

再生可能エネルギーの1つとして洋上風力発電が本格的に稼働すれば、当社の保有船ならびに運用する乗組員は必ず力を発揮できると期待しています。

友井 ■ 実際に洋上風力発電

では、今後どれだけの案件が出てくるかを注視しています。我々が提供できる船腹や船員には限りがありますが、多くのニーズがあれば、親会社の川崎近海汽船や川崎汽船の力も借りながら対応していければと思っています。

井上 ■ 一方で、洋上風力発電のように安定したマーケットが生まれると、これまでのような“スポットもの”への対応は難しくなります。そこでいかに経営的なバランスを取っていくかをよく考えなければいけません。

友井 ■ 例えば海難救助の場合、常に船が待機していて、いざ要請があれば素早く現場に着いて作業をするという“待ちの営業”になります。初めから仕事が与えられるものではないため、どうしても事業は不安定です。

安定的な案件が増えることは歓迎すべきことで、その上でさらにエクストラの部分にも対応できれば理想的ですが、どちらもやろうというのは実際のところ難しいですね。

井上 ■ これまで不安定な事業の中でも何とか経営してきました。リスクもありますが、やせ我慢で不安定を“楽しむ”ような部分もあります。ただ、事業として考えれば安定性があるに越したことは



「かいゆう」

ありませんし、継続性が大事であることはまず間違いありません。

——川崎近海汽船グループの中で今後どういった役割を果たしていきたいとお考えですか。

井上 ■ オフショア支援船事業においては洋上風力発電という安定したフィールドが確立されようとしている中で、今後安定した収益をあげ、グループ会社として企業価値の向上を追求していきます。

当社は一般的な船会社とは事業の在り方が異なるため「(船の)稼働率が低い」という指摘を受けることもあるのですが、我々のような業種、そして我々の持つリソースが日本の海洋開発にとって必要不可欠なものであることをご理解いただけるよう、今後も事業を展開していきます。

友井 ■ 貨物や人を輸送する川崎近海汽船と、オフショアでの作業を展開する当社では業務の性質が異なりますが、企業として「いかに売り上げを確保して業績に貢献するか」が重要であることは共通しています。

昨今、再生可能エネルギーが注目を浴びる中で、当社が担うオフショア支援船事業はグループの4本目の柱として間違いなくPRになるはずで